

Le nouveau CEO de Poppy, passé par Take Eat Easy et Doctoranytime, a pour mission de rendre les véhicules partagés de D'Ieteren rentables.

«La rentabilité est possible dans deux à trois ans»

BENJAMIN EVERAERT

C'est un transfert qui est quelque peu passé inaperçu. Sylvain Niset est devenu le nouveau CEO de Poppy, la filiale de véhicules partagés de D'Ieteren. L'homme est connu de l'univers start-up, car il était l'un des quatre cofondateurs de Take Eat Easy, le Deliveroo belge qui a fermé il y a quelques années. Le jeune entrepreneur a rapidement rebondi en lançant Doctoranytime en Belgique. Une application qui vous permet de trouver rapidement un docteur dans la spécialisation dont vous avez besoin. «Après trois ans, nous avons atteint la rentabilité sur base mensuelle en 2018 et le premier résultat positif sur l'année sera pour 2019», dit celui qui a encore des parts dans l'aventure.

La rentabilité, c'est justement pour cela que Lab Box, la filiale de D'Ieteren a recruté Sylvain Niset. Un défi pour les véhicules partagés dans leur ensemble. Mais peut-on atteindre le seuil de rentabilité assez rapidement à Bruxelles? «Rapidement, je ne pense pas. Il faudra avoir les opérations les plus efficaces possibles et ne pas penser que la demande est forcément gigantesque aujourd'hui. Le focus doit se situer ailleurs. Il faut optimiser les ressources», répond le nouveau CEO.

Jusqu'ici, on entendait souvent chez les concurrents que le problème était surtout un problème d'utilisation. Il fallait convaincre plus de gens. L'utilisation accrue du service allait rendre possible de gagner de l'argent, nous disait-on. Sylvain Niset a une autre approche du problème. Il pense qu'il faut d'abord et avant tout maximiser l'utilisation des véhicules existants.

Pour rappel, Poppy, c'est une centaine de voitures «propres» partagées à Bruxelles et un peu moins de 200 à Anvers. C'est aussi le premier acteur à permettre de prendre des voitures dans une ville et de les stationner dans une autre. C'est aussi le premier en Belgique à proposer plusieurs moyens de transport dans une seule offre. «Dans la mobilité partagée, le challenge c'est d'avoir toujours la bonne option au bon moment. Il faut avoir un très bon maillage dans la ville en termes d'offre. Cela comprend nos trottinettes ou nos scooters électriques, mais aussi les transports en commun», dit Sylvain Niset.

Couper dans les coûts

Il n'exclut pas d'augmenter un peu la flotte à Bruxelles, mais jamais à la hauteur d'un Sharenow qui a quelque 400 véhicules dans la capitale. «Ajouter simplement des véhicules dans la rue de manière bête et méchante augmente la demande et le chiffre d'affaires, mais nécessite des coûts en même temps. In fine, le risque est de ne jamais rentabiliser tous ces véhicules», insiste le CEO.

Inciter un utilisateur à choisir un autre moyen de transport quand c'est possible est une option. Lui faire prendre une trottinette pour aller jusqu'à une voiture un peu plus

loin aussi. «Sur la rentabilité, il faut faire des efforts chirurgicaux sur les coûts. On va redistribuer les voitures dans la ville de manière encore plus optimale. Il faut analyser ce qui a été fait pendant un an et demi d'opérations. Il faut réinventer sa façon de travailler pour devenir rentable», estime le patron.

Pour lui, la rentabilité de Poppy est possible dans les deux à trois ans. Il explique par ailleurs que certaines sociétés de véhicules partagés, comme Citybee dans les pays de l'Est, sont rentables même si cela reste l'exception. Sylvain Niset a sorti sa calculatrice et il estime que même sans un seul client en plus, la rentabilité n'est pas si loin. Il veut appliquer ses recettes d'optimisation de coûts notamment au niveau des flottes de voitures et des opérations, deux de ses plus gros

«Même sans un client en plus, mais en optimisant les opérations, on pourrait déjà être proche de la rentabilité.»

SYLVAIN NISSET
CEO DE POPPY

postes de coûts actuellement. Entre son expérience à Take Eat Easy de société avec une vocation d'hypercroissance et celle de Doctoranytime où il faut apprendre à gérer un budget très serré, Sylvain Niset pense être armé pour le défi que lui a confié D'Ieteren.

La crainte du vandalisme

Avec l'arrivée des scooters et des trottinettes, une autre donne s'invite dans le business model de Poppy: le vandalisme. Les départs de certains quartiers de la capitale des vélos partagés Jump et des scooters Felyx ont prouvé que le vandalisme pouvait faire très mal à ces nouveaux services. Poppy l'a donc aussi à la dure. Ici, on a constaté deux fois plus de vandalisme à Bruxelles qu'à Anvers sur les trottinettes. «Il y a un problème à identifier et à régler. À Anvers, la durée de vie des trottinettes devrait aller au-delà de nos prévisions. La législation à Anvers nous oblige à rentrer les trottinettes le soir, pas à Bruxelles. Comme premier test, on a essayé de les mettre dans la rue. On va peut-être devoir les rentrer dans la nuit, mais ça implique des coûts de logistique évidents», concède le patron.

L'un dans l'autre, Poppy a 285 voitures entre Anvers et Bruxelles, mais avec les trottinettes et les scooters, ce sont 1.000 véhicules sur les deux villes. Mais ce n'est pas le plus important pour le nouveau CEO qui veut absolument «not remettre à plat chez Poppy pour rassurer les investisseurs sur le futur».



Les trottinettes sont importantes dans le modèle de Poppy pour faciliter l'utilisation des voitures partagées. © DIETER TELEMANS

VOITURES PARTAGÉES

DRIVENOW (SHARENOW) A DÉJÀ PERDU PLUS DE 8 MILLIONS D'EUROS À BRUXELLES

Le modèle des voitures partagées que l'on trouve à tous les coins de rue reste un sérieux défi économique. Un simple regard aux comptes de Drivenow, les voitures partagées de BMW, rend une copie sans appel. En 2018, l'activité a encore enregistré un résultat financier fortement en négatif à -2,9 millions d'euros. C'est légèrement moins qu'en 2017 où la firme a perdu 3,25 millions d'euros. L'un dans l'autre, la perte cumulée à Bruxelles est de 8,4 millions d'euros sur 3 ans.

Si en février dernier, Drivenow a fusionné avec Car2Go de Daimler (Mercedes) au sein de Sharenow, les défis restent les mêmes. Il faut que les gens utilisent davantage les voitures pour que la rentabilité soit atteinte. Chez Drivenow, le CEO Christian Lambert nous expliquait l'année passée que la rentabilité serait pour 2020, voire 2021 à Bruxelles. Depuis, l'homme a quitté la direction de Drivenow pour prendre la tête des activités motos de BMW au Belux.

Aujourd'hui, Julien Vandichel, en charge des ventes et du développement chez

Sharenow Belgique, se garde bien d'encore faire ce genre de prévisions. «2,9 millions de pertes, c'est encore trop, concède-t-il, mais cette activité a eu besoin de beaucoup d'investissement, pas seulement pour la flotte mais aussi pour changer les mentalités.»

Certains signaux sont par contre au vert. En juillet, Drivenow communiquait que sa clientèle avait augmenté de 30% et que près de 1.000 trajets en libre-service étaient effectués par jour à Bruxelles. «Nous sommes très contents de cette croissance, les clients utilisent le service d'une à trois par mois, ce qui est idéal», insiste Julien Vandichel. Le chiffre d'affaires de Sharenow n'est pas

«Nous sommes très contents de la croissance actuelle de Sharenow à Bruxelles.»

JULIEN VANDICHEL
SALES & BUSINESS DEVELOPMENT
SHARENOW BELGIQUE

publié, mais Vandichel insiste qu'il est en croissance cette année. Si on spéculait sur un trajet moyen à 12 euros, typiquement le genre de tarif que ce type de service offre, cela devrait permettre de générer 4,4 millions d'euros de chiffre d'affaires sur l'année.

À l'aéroport, les nombreuses Sharenow qui se garent devant le hall des départs sont toutes prises d'assaut en heure de forte affluence. Le problème, c'est qu'en fin de journée, quand il y a bien plus de passagers qui arrivent que de passagers qui partent, les Sharenow sont souvent toutes parties. Mettant en avant un désavantage de ce type de service: cela ne peut jamais être votre seule option pour votre déplacement. Drivenow n'est certainement pas la seule à souffrir. Avis avait un service similaire à Bruxelles via sa filiale Zipcar, mais a décidé de lâcher l'affaire en janvier dernier. Selon des chiffres dont L'Echo a pris connaissance, Zipcar a perdu 2,7 millions d'euros sur son exercice 2017. Finalement, les activités de Zipcar ont été reprises par Poppy (voir ci-contre).

